



# ØKOLOGI PÅ LANDKORTET

Idéer fra hele landet til jer, der vil sætte  
flere lokale og økologiske råvarer i spil



Landbrug & Fødevarer  
Sektor for Økologi

# INDHOLDSFORTEGNELSE

<b>Økologi på Landkortet</b>	<b>Side 3</b>
Udfordringer	Side 4
Muligheder	Side 5
<b>Til jer der er madprofessionelle i offentlige eller private køkkener</b>	<b>Side 6</b>
Hvad kan du gøre?	Side 7
Hvor kan du få hjælp?	Side 9
Kom i gang - gode råd fra to køkkener	Side 10
<b>Til jer der arbejder med lokal udvikling</b>	<b>Side 11</b>
Drejebog: Kickstart af lokal handel	Side 12
Mindske 'bøvlet'	Side 13
Hvad kan du gøre?	Side 15
<b>Kontaktinfo</b>	<b>Side 17</b>

# ØKOLOGI PÅ LANDKORTET

Der er mange gode grunde til at øge andelen af økologiske og lokale råvarer og produkter i de professionelle køkkener, og mange er allerede langt og godt i gang.

Ikke alt kan løses lokalt, men rigtig meget kan.

Denne guide indeholder forslag til konkrete indsatser, der kan sættes i gang lokalt.

## GUIDEN ER TIL DIG DER:



**Arbejder som madprofessionel i et privat eller offentligt køkken**



**Arbejder med lokal udvikling af mad og fødevarer inden for eksempelvis:**

- Turisme
- Erhvervsudvikling
- Bæredygtighed
- Klima
- Udmøntning af kommunal mad- og måltidspolitik

## UDFORDRINGER

### Tilgængelighed og distribution

- Det kan være svært at vide, hvad der findes af lokale og økologiske råvarer og produkter
- Kan varerne ikke købes igennem grossisten, kræver det ressourcer at bestille og hente/aftale alternativ levering.

### Leveringssikkerhed

- Mindre producenter har måske ikke tilstrækkelige mængder. Heller ikke i forhold til at komme ind i SKI aftalerne
- Mængder kan være varierende og kan derfor suppleres med varer andre steder fra.

### Tid og ressourcer

- Det er ressourcekrævende at håndtere flere mindre leverandører frem for at købe alt via totalleverandør (grossist)
- Det tager tid at undersøge, hvilke lokale varer man kan få samt lave aftaler med de lokale producenter
- Det kan være nødvendigt at afsætte tid og ressourcer til at hente varerne hos de lokale producenter.

*"Restauranterne har svært ved at få øje på de små producenter og ofte er leveringen for ustabil i forhold til behovet. Det betyder, at menuen hele tiden skal være afstemt i forhold til, hvad det er muligt at få - og det er svært."*

Gerda Bouma, souschef, Destination Sønderjylland

---


*"Viljen er den første faktor, der skal arbejdes med - at restauratøren vil det. Hvorfor er viljen til at købe lokalt ikke altid til stede? Det skal afdækkes - er det prisen eller bøvlet med distributionen?"*

Bent Graakjær, lokal ildsjæl, Ringkøbing-Skjern

---

*"Der er brug for oplysning om fordelene ved at købe lokale varer, så det er tydeligt, hvordan de lokale produkter kan bidrage til menukortet og give restauranten værdi."*

Henriette Winter, Innovation Manager Gastronomi, Visit Vesterhavet



## MULIGHEDER

Der er mange muligheder for at sætte flere lokale og økologiske råvarer og produkter i spil. Og lysten og potentialet er der også, som udtrykt i citaterne herunder. På de følgende sider udfolder vi nogle af mulighederne.

***"Der er et uudnyttet potentiale og en stor brandingværdi i, at vores eget område bruger, hvad de kan af lokale råvarer."***

Bente Lægsgaard, erhvervskonsulent, Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd

---

***"Turister efterlyser oplevelser – også lokale råvarer. Det lokale gør det også mere bæredygtigt – og det er i fokus i turismen lige nu."***

Gerda Bouma, souschef, Destination Sønderjylland

---

***"Alle synes, at lokale fødevarer er en god idé og de fleste har et følelsesmæssigt forhold til det lokale. Så motivationen er høj."***

Lene Boisen, fødevarerkoordinator, Sønderborg Kommune



# Til jer der er mad- professionelle i offentlige eller private køkkener

Arbejder du i et køkken og har et ønske om at handle mere lokalt, skal du vide, hvad der findes af lokale produkter. Men det har også betydning, hvilke rammer du agerer i – for eksempel om du er underlagt Statens Indkøbsaftaler (SKI) eller har mere frie tøjler til dine indkøb.



## HVAD KAN DU GØRE?

- Vær opsøgende. Sæt tid af til at undersøge nærområdet og se, hvad du kan finde
- Bestil så meget som muligt lokalt - via grossist eller på egen hånd
- Undersøg om I er flere køkkener i samme område, der er interesserede, så producenten kan aflevere varer flere steder på samme dag
- Vær opmærksom på at I er flere medarbejdere, der har kontakten til producenten, så det ikke er så sårbart ved ferie, sygdom o.s.v.
- Lav menuen med en vis fleksibilitet, så der ikke er så stor afhængighed af rette mængder leveret fra producenten
- Er I underlagt SKI aftale, så undersøg mulighederne for at undtage visse varegrupper, som dermed kan handles lokalt



*"Slagteren leverer, når der er behov og det gør de andre også - ellers tager jeg det med på vejen. Vi oplever, at producenterne er villige til at køre, så logistikken er ikke et problem for vores vedkommende. Så længe man planlægger i god tid, kan meget lade sig gøre."*

Sune Lund Axelsen, køkkenchef, Efterskolen Epos, Sønderborg

---

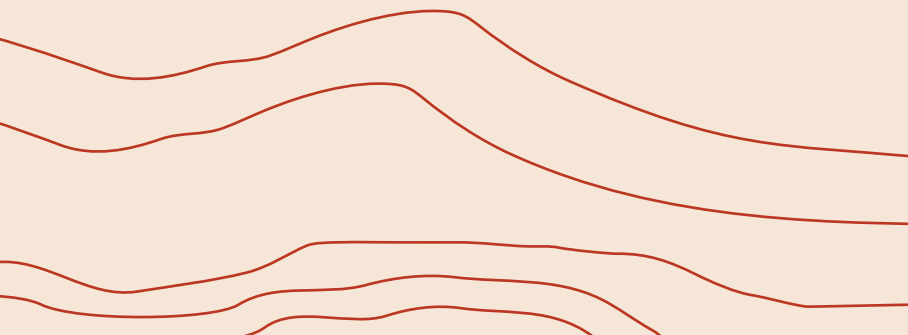
*"Vi finder vores producenter gennem erfaring og netværk, opbygget igennem i mange år. Jeg ser vejboder på søndagsturen og så har jeg kendskab til lokalområdet og et netværk efter mange år som kok i området. Men der mangler et opslagsværk, så man kan finde de lokale, hvis ikke man har det netværk."*

Sune Lund Axelsen, køkkenchef, Efterskolen Epos, Sønderborg

---

*"Jeg vælger at købe økologiske varer, hvor det er til at betale, og hvor der er noget kvantum. Jeg køber altid økologi, når vi fx snakker basisvarer som kartofler, mel, mælk, smør og æg. Priserne på økologiske basisvarer er dog dyrere, og derfor går jeg efter bedste pris inden for de forskellige økologi-leverandører. Dvs. når vi snakker økologi, er økologi første prioritet, prisen anden og lokalt tredje."*

Marianne Hvid, klosterforstanderinde, Als Kloster





## HVOR KAN DU FÅ HJÆLP?

- Spørg grossisten hvilke muligheder, der er. Er efterspørgslen stor nok, er der mulighed for, at grossisten tager en given vare ind
- Spørg producenterne hvad der skal til, for at de kan levere varerne. For eksempel at I bestiller i god tid, bestiller visse mængder eller andet
- Undersøg om kommunen har en konsulent, som kan varetage koordineringen med de lokale producenter eller hjælpe med match-making arrangementer, netværk eller lignende
- Landbrug & Fødevarer har ofte arrangementer og events med fokus på at matche producenter og aftagere

*"Kommunen hjælper med at lave aftaler og tager alle opkaldene til leverandørerne og får dem med på aftalerne. Vi har en erfa-gruppe, hvor de sender ud fra kommunen, at nu kan I bruge den her slagter, grønthandler eller fiskehandler. På den måde ved vi, at producenterne nu er en del af aftalen og kan levere og give en god pris. Men der skal være een, der holder trådene og laver bearbejdet."*

Viola Jonsson, køkkenchef, Hørup Plejecenter, Sønderborg Kommune

---

*"Jeg ville ønske, at man nemt kunne gå ind på en hjemmeside og se, at i dag kan den lokale producent levere x antal gulerødder. Så kan vi aftage dem - og er der ikke nok, bestiller vi resten et andet sted. Det ville hjælpe os."*

Lone Fløe, cheføkonoma, Køkkenet Åkanden, Ringkøbing-Skjern Kommune



## KOM I GANG - gode råd fra to køkkener

*"Det handler om at komme roligt i gang. Vælg én ting ud, som man starter med og så gå stille i gang. Hos os har vi lavet en bølgeplan og delt det hele op i etaper - først frugt og grønt og så mælk. Man må se, hvad der er i området og hvad man så kunne tænke sig af det. Men det er godt at lave en overordnet plan og ikke tage det hele på én gang."*

Viola Jonsson, køkkenchef, Hørup Plejecenter, Sønderborg Kommune

---

*"Spring ud i det! Og brænder det på, så suppler op fra den lokale Brugsen. Planlægningen er alfa og omega – er du godt forberedt, kan du godt tåle en smutter engang i mellem."*

Sune Lund Axelsen, køkkenchef, Efterskolen Epos, Sønderborg



# Til jer, der arbejder med lokal udvikling

Denne del er til jer, der arbejder med lokal udvikling - både indenfor turisme, klima, bæredygtighed, erhvervsudvikling og/eller udmøntning af den lokale mad- og måltidspolitik.

Vores erfaring er at der er flere muligheder for at udvikle og understøtte den lokale og økologiske samhandel. Det har vi skrevet om på de følgende sider.

Et godt udgangspunkt er at aftagerne kender til de lokale og økologiske produkter. Det kan foregå på mange måder, men et fysisk møde er en god måde at sætte skub i det lokale samarbejde.



## DREJEBOG:

### Kickstart af lokal handel: Det gode møde

1. Identificer lokale producenter, hvad de producerer og i hvor store mængder.
2. Identificer lokale køkkener og madprofessionelle (kantiner, restauranter, offentlige institutioner med mad, catering) samt deres behov i forhold til mængder, levering o.s.v.
3. Identificer relevante aktører i området som kan hjælpe. For eksempel landboforeninger, politikere, lokale ildsjæle, Landbrug & Fødevarer, Økologisk Landsforening, LAG, lokale netværk, turistforeninger/-destinationer og lokale grossister.
4. Planlæg mødet. Overvej hvordan du strukturerer dagen, så producenter og aftagere møder hinanden og får mulighed for at tale sammen. Måske både i større grupper og 1:1. Overvej også om der skal være inspirationsoplæg eller andet undervejs.
5. Inviter til mødet. Vær opmærksom på at det kan være tidskrævende både at invitere og følge op. Der skal laves invitationslister til både aftagere og producenter og det skal overvejes, hvordan man bedst når de forskellige målgrupper – måske det kræver telefonisk opfølgning, hvis invitationerne sendes ud digitalt.
6. Selve mødet. Sørg for at styre og facilitere at alle møder alle. Ansigt-til-ansigt er vigtigt, så er det lettere at række ud til hinanden efterfølgende. Brug evt. gode erfaringer og lokale historier som inspiration undervejs.
7. Efter mødet. Overvej på forhånd hvilken rolle du kan/skal spille efter mødet og hvordan der evt. skal følges op. Måske et telefonopkald til deltagerne 1-2 måneder efter mødet er en god idé. Det giver viden om, hvad der er kommet ud af mødet, men kan også minde deltagerne om, at der måske er noget de skal følge op på.



## MINDSKE 'BØVLET'

Logistik og distribution er ofte en udfordring. Der er stor forskel på at handle alle varer hos en totalleverandør (grossist) og at handle med flere mindre producenter. Det kræver en fælles indsats og en god dialog mellem aftager og producent, når man selv er ansvarlig for at hente/bringe varerne. Det kan derfor være en fordel at få så mange af de lokale produkter som muligt ind hos grossisten. Især mindre producenter kan have brug for hjælp med den nødvendige klargøring for at kunne sælge via grossist.

### Bindeled til grossisten - hvad kan du gøre?

- Lav en liste over lokale produkter til grossisten
- Understøt at mindre producenter får hjælp til at kunne sælge via grossist. Måske de skal engros-godkendes samt have hjælp til GSI.

Meget kan løses ved at allokere ressourcer til en person, som kan koordinere og være bindeled mellem aftagere og producenter.

### Bindeled mellem producent og aftager - hvad kan du gøre?

- Lav aftale med producenterne fra centralt hold, som alle køkkener kan benytte sig af, frem for at det enkelte køkken selv skal lave aftaler med hver enkelt producent
- Lav frivillig-samhandelsaftaler om hvornår og hvor ofte de lokale producenter leverer deres varer, frem for at det enkelte køkken selv skal lave aftalerne
- Tag opkaldene til leverandørerne og få dem med på aftalerne og informer derefter køkkenerne om, hvem der er med på aftalen
- Understøt et fælles salgssted



*"Det kræver benarbejde at få aftagerne præsenteret for de lokale muligheder, og der skal laves personlig opfølgning. Aftagerne skal hjælpes med at se, hvad gevinsterne er, når de tager det ekstra bøvl med at handle lokalt."*

Bente Lægsgaard, erhvervskonsulent, Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd

---

*"Erfaringerne er, at viljen til at handle er der, og at alle synes det er en vigtig dagsorden. Men det er mere besværligt med bestillingen og kræver mere fleksibilitet. Det kræver en plan B, når man bestiller hos de lokale producenter og ikke hos en totalleverandør."*


Lene Boisen, fødevarekoordinator, Sønderborg Kommune

## **Offentlige indkøbsaftaler**

For de offentlige køkkener kan indkøbsaftalerne være en barriere. Det kan derfor være godt at være proaktiv i forhold til SKI aftalerne, så aftagerne får de bedste priser og flere lokale og økologiske leverandører at vælge imellem.

## **Kommunikation og storytelling**

Det er vigtigt at fortælle den gode historie, så den kan være med til at understøtte og legitimere de ekstra ressourcer, det kræver at handle med flere producenter. Fortællingen er vigtig både i forhold til de lokale aftagere, men også i forhold til besøgende og turister. Turister efterlyser oplevelser, og det gælder også i forhold til mad.



## HVAD KAN DU GØRE?

- Lav et kort med en oversigt over gårdbutikker og madoplevelser samt restauranter, der bruger lokale og økologiske råvarer
- Foreslå restauranter at synliggøre det lokale og økologiske på menukortet
- Oplys om fordelene ved det lokale og økologiske i forhold til de forskellige aftagere – både madprofessionelle og turister
- Synliggør at der er et marked for lokale og økologiske produkter ved at informere producenterne om både køkkener og turisters interesse
- Hjælp med at udbrede de lokale og økologiske fødevarer uden for kommunen, så den øgede efterspørgsel kan være med til at understøtte fortsat udvikling

### EKSEMPEL PÅ FÆLLES SALG AF LOKALE PRODUKTER

*Vores marsk* er et butikslokale i Tønder støttet af kommunen, hvor lokale producenter kan sælge deres produkter. Butikken har åbent to eftermiddage om ugen og producenterne skiftes til at passe butikken.

### GS1-STANDARDER

GS1-standarder er et fælles sprog til at identificere, mærke og udveksle informationer verden over. GS1 bruges af alle danske totalleverandører og er derfor nødvendig, hvis man ønsker at sælge varer ad den vej. GS1 Denmark er den danske division af den globale standardiserings-organisation GS1 og hjælper gerne med oprettelse. Læs mere her: <https://www.gs1.dk/>



*"Det har en stor brandingværdi, at vores eget område bruger, hvad de kan af lokale råvarer, hvad enten de er økologiske eller ej. Der er en stolthed i at bruge flere lokale råvarer, og så er der bæredygtigheden i at holde tingene lokalt."*

Bente Lægsgaard, erhvervskonsulent, Ringkøbing-Skjern Erhvervsråd

---

*"Der har været en fortælling om, at lokalt er dyrere. Men vi har lavet en prissammenligning og det passer faktisk ikke. Den historie skal fortælles."*

Lene Boisen, fødevarekoordinator, Sønderborg Kommune

---


*"Vi har arbejdet med at definere og operationalisere Vesterhavskøkkenet, så det i dag er en inspirationsramme til producenter og restauranter, som de kan bruge til at skabe en fortælling og differentiere de lokale fødevarer fra Vestjylland."*

Henriette Winter, Innovation Manager Gastronomi, Visit Vesterhavet

---

*"Jeg synes, der skal meget kommunikation til for at få iscenesat vores indsatser på rette måde. Vi er derfor begyndt at indlede alle vores måltider med at fortælle om vores tilgang til vores køkken herunder økologi og bæredygtighed."*

Marianne Hvid, klosterforstanderinde, Als Kloster





## KONTAKTINFO



Lærke Kirstine Lund  
lld@lf.dk  
+45 2086 2871



Ebbe Korsgaard Andersen  
ebka@lf.dk  
+45 2345 8905

[www.lf.dk](http://www.lf.dk)

Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.  
Afdelingen for Marked & Ernæring

### Økologi på landkortet

Produktion: Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.

Tak til: Fonden for Økologisk Landbrug

Design: Braulein Design

Tryk: Grafipro

Oplag: 1500 stk.

Digital version: Downloades fra [www.goderåvarer.dk](http://www.goderåvarer.dk)

### Redaktion:

Johanne Birn, selvstændig konsulent

Lærke Kirstine Lund, sektorchef, Landbrug & Fødevarer

Ebbe Korsgaard Andersen, chefkonsulent, Landbrug & Fødevarer

Fonden for **økologisk landbrug**



**Landbrug & Fødevarer**  
Sektor for Økologi